凯文老师微信：KW8090

《微商养生洗护用品如何通过社群扩大团队》

深度触网 第 10 期 正式课资料

解答者：刘 晓

时　间：正式课第 4 天

地　点：99 元学习群

2018 年 3 月 17 日 晚

VISIT…

扫码免费领取资料

房中术{www.nblax520.com}专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程：英语学习，技能提升，PS 教学，投资赚钱，音乐教程，口才教学，情商提升，风水教学，心理学，摄影知识，幼儿学习，书法学习，记忆力提升等等.....

==========

全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ：167520299 或添加微信：1131084518（备注 学习）

扫码加微信lax988988领取资料

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能，理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课，全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信：1131084518

1、东方性经
2、印度 17 式
3、口交技巧 3 部
4、港台性姿势 3 部
5、365 性姿势 6 部
6、泰国性爱密经 17 式
7、花花公子性技巧 6 部
8、阁楼艳星性技巧 7 部
9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
11、古代宫廷性保健系列 14 部
12、汉唐宋元明清春宫图真人
13. 柔软性爱宝典 日本 9800 课
14. 李熙墨 3999 全套课
15. 妖精性爱课 2888
16. 李银河全套性课
17. 领统统性课
18. 德勇男性篇
19. 德勇男性篇
20. 缓慢性爱
21. 亚当多体位搭配篇
22. 亚当多体位结合篇
23. 德勇克服早泄讲座练习
24. 德勇以女性为中心得爱抚
25. 加藤鹰接吻爱抚舌技
26. 加藤鹰指技
27. 加藤鹰四十八手入门
28. 佐藤潮吹教学
29. 佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
30. 佐藤男人早泄对抗训练
31. 阿拉伯延时训练

32. 田渊正浩秘籍
33. 异性性快感集中训练教学
34. 自我愉悦锻炼密宗
35. 铁牛全套延时训练课
36. Pc 机锻炼真人视频教学
37. 印度性经全集 8 部
38. 21 世纪性爱指南
39. 香蕉大叔男女训练馆全套
40. 中美真人性治疗教学+理论
41. 女性闺房秘术
42. 幸福玛利亚性课
43. 陈见如何释放性魅力征服
44. 性爱技巧讲座全套
45. 性爱秘籍全套
46. 性爱误区讲座
47. 性病讲解大全
48. 性博士讲座合集
49. 性健康和性高潮合集
50. 性教育讲座合集
51. 性能力课堂合集
52. 性生活问题解析合集
53. 意外怀孕和避孕处理课堂
54. 性感地带探索
55. 性技巧讲座
56. 性健康与性卫生讲座
57. 性生活专家答疑
58. 性心理与性道德合集
59. 性爱宝典合集
60. 性爱技巧合集
61. 完美性爱演示
62. 完美性爱技术讲解
更多精品等你来解锁哦.....

目 录

预告：.....3
抽奖环节：.....5
解答正式开始：.....8

预告：

@所有人

⏰实体店 99 学习群重磅福利来袭！

今晚 20:00，开始进入深度触网核心环节，

全网独家，刘晓在线解答 1 个任意提问，帮你设计盈利模式。

解答规则：

1 □ 共 60 个群，每个群主都有编号。

2 □ 在群主群抽中手气最佳的群主，群主获得抽奖资格。

3 □ 中奖的群主在自己的学员群发红包，手气最佳如果要提问，将邀请刘晓进群文字互动解答，由中奖学员提问，并奖励 666 元现金！

4 □ 其他 59 个群，对解答过程进行转播。

看别人问题，其实自己也会遇到这个问题，无数人反馈看解答对自己帮助太大了。

‼ 20:00 锁定本群，也许中奖的就是你！

——群主群内 19:55，由深度触网线上社群部门负责人，社群部总监陈新——负责抽奖环节。

——中奖截图（带群号）将发到本群。随后中奖的群主会在该群内发红包，最佳手气如果要提问，将获得解答机会+666现金红包！

抽奖环节：

——群主群红包已经抢完，恭喜 33 群中奖

——现在 33 群群主邀请刘晓老师进群，并且在本群内发红包，最佳手气获得解答机会！

解答《微商养生洗护用品如何通过社群扩大团队》

凯文老师微信：KW8090

8 期 浙江温州 林平 整理

@姜海 提问吗?

要提问加我，奖励 666 现金

——恭喜这位幸运的学友，获得解答机会！

提问嘉宾：

激动的话不会说嘴了

——解答期间请禁言——

——大家不要灰心 下次还有机会！——

解答正式开始：

群主：

提问格式：

姓名：姜海

行业：微商

地区：黑龙江省东宁市

产品名称：姜力养生洗护用品

卖给谁：所有人群

顾客在哪里：线上线下朋友圈，

目前获取客户成本高低：中等

目前能不能赚钱：赚钱

想解决的问题：如何扩大代理人群以及代理群管理

刘晓老师：

@姜海 你有没有实体店？

提问嘉宾：

现在没有实体店，去年年初开过，但效果不是很好

刘晓老师：

我本来要解答实体店，因为这里都是实体店，我先解答你的，等会追加一个实体店的解答抽奖。

你这样产品，是不是生姜生发效果？

提问嘉宾：

是的。

刘晓老师：

除了洗头发，还有其他产品吗？

提问嘉宾：

我们姜力主打产品一号和二号有这样的功效。

刘晓老师：

@姜海

提问嘉宾：

目前一共九款产品，分别的一号洗发露，二号润发乳，三号沐浴露，四号护发素，五号生姜皂，六号姜泡，七号眼贴，八号玫瑰精油，九号染发

刘晓老师：

这个微信是不是你做微商的主号？

提问嘉宾：

有点小激动，打字比较慢，请稍等哦。

是的。

以前涮屏，结果现在发朋友圈效果越来越不理想

刘晓老师：

首先你不是位合格的微商。因为你的头像和微信号，人家不知道你是谁.

提问嘉宾：

嗯，这个有人提醒过我。

刘晓老师：

做微商，最基本都设置：头像要用本人头像，名字用真人名字加你的价值。

你看我的头像和微信名，人家一眼就知道我干啥的。

提问嘉宾：

那怎么改才能更加吸引人哪？

刘晓老师：

你的头像，要用本人的，要看起来正派，有逼格，商务的。

提问嘉宾：

嗯，是我没有设置好头像，才会给客户和老师带来困惑

提问嘉宾：

我性格比较内向，不喜欢过于张扬

刘晓老师：

你的名字可以这样设计：姜海—要天然的洗护找我

提问嘉宾：

好的，这个我记下了。

刘晓老师：

你明确告诉别人，你能够给别人带来的价值。

或者用核心卖点：生发。

微信名：姜海—健康生发养发找我

有秃顶和开始谢顶的人，就有主动找你的可能性。

做微商——不是你的产品不好，是你的朋友圈的人不一定相信你。

你首先要用自己的头像+自己能够带来的价值。

提问嘉宾：

嗯　这方面需要加强训练一下。

刘晓老师：

你要多发本身的生活照，你的头发很浓密，这就是很好的素材。

你重点晒你的头发。

提问嘉宾：

嗯，都是这样讲。的确有道理，

刘晓老师：

为什么你的产品不好卖？1，你发朋友圈无人问津。2，你

招代理的进度慢。3，你没有机会塑造你产品的价值。

提问嘉宾：

想马上改名字来着，可是现在系统维护中。明天一定改。

刘晓老师：

是不是这三点?

提问嘉宾：

是的。

刘晓老师：

首先健康的洗护产品，我们都需要对不对?

提问嘉宾：

对的

提问嘉宾：

分析的很到位我会努力

刘晓老师：

市场是有点，我相信明星做的产品，不会差的。

既然我们都需要好的洗护产品，为什么朋友圈的人不买？

因为大家没有认知，不认为自己现在用的产品不好。

提问嘉宾：

是现有的朋友圈资源已经用尽了

开拓新的市场有点小难度。

刘晓老师：

谁会认为飘柔不好？谁会认为六神不好？当然你的产品可能比这些都好。

如果你的核心问题不解决，再给你 10 个朋友圈也没有用。

你的核心问题是：没有建立信任，塑造价值的能力欠缺。没有信任，没有价值，谁买单呢？

提问嘉宾：

是啊，所以现在非常困惑

刘晓老师：

先解决这个问题，再去解决流量问题。

提问嘉宾：

塑造价值的能力如何训练？

刘晓老师：

首先：好的洗护产品一定有市场的，因为我用的洗发水就是 300 多一瓶。我有这个认知。

提问嘉宾：

塑造价值的能力如何训练？

刘晓老师：

但是大多数消费者用的都是几十元一瓶，他们不是花不起 100 多一瓶，只是不知道这个区别在哪里对不对？

提问嘉宾：

我们产品的价位也可以，２２８一套，基本上用几天，效果就非常明显了

刘晓老师：

如果他们认知到几十元一瓶的洗发水的危害，会不用吗？：省洗发水钱和早早秃顶，大家选择哪个？

提问嘉宾：

用过的顾客都非常认同我们的产品

刘晓老师：

为什么你朋友圈的人不买你的产品？因为你发的是硬广

告。

朋友圈的人第一反应认为你在打广告，吹嘘产品，给你贴上标签了。

提问嘉宾：

硬广告是太多了，不喜欢晒自己的生活照

刘晓老师：

你有没有发现，真正的微商高手，很少发硬广的，要么晒旅游照，要么晒美照，要么炫富？

当然，还有一些健康专家。

提问嘉宾：

那现在怎么破局啊

刘晓老师：

为什么微商能够招到代理？

提问嘉宾：

现有的朋友圈已经基本上死掉了

刘晓老师：

要么你让别人看到你通过微商挣到好多钱，要么你的产品能够解决他们的痛点。

你想知道社群微商是怎么成功的吗？

如何通过社群做好微商？

提问嘉宾：

很想知道

刘晓老师：

你为什么能够来到这个群里？

提问嘉宾：

这也是参加这个社群的目的

提问嘉宾：

是啊。就是为了学习

刘晓老师：

是不是你觉得我分享的内容对你有帮助？

提问嘉宾：

是的

刘晓老师：

你被我的内容吸引了。
你不可能所有的人发海报，任何课程，你都会付 99 的吧？
因为你看到了我讲的内容，觉得有道理。
你愿意为之买单。

提问嘉宾：

以前也学习过，交过不少学费，但都没有学到什么实质的

东西。

提问嘉宾：

这里的确不一样。

提问嘉宾：

当然愿意买单了

刘晓老师：

如果你不是卖洗发水的，你是一位健康专家，建一个群，给大家分享健康的知识。比如：如何减少化学品对皮肤的伤害，如何减少脱发谢顶。

你觉得大家对这样的话题有兴趣吗？

不推销，只讲干货。

提问嘉宾：

这个建议非常好哦

提问嘉宾：

嗯，这是一个非常好的建议，太棒了

刘晓老师：

你没有内容，很难吗？

到处都是内容，你可以整理啊？

提问嘉宾：

只讲健康，帮顾客解决他们的烦恼

刘晓老师：

你讲的内容，要和你准备买的产品有关联，你不可能去讲如何保护视力，然后卖你的洗护产品吧？

提问嘉宾：

嗯，互联网上资料很多

刘晓老师：

你的产品和皮肤，头发有关。

提问嘉宾：

但就是不知道从哪儿下手好。

刘晓老师：

围绕皮肤，和头发有关的内容。
受到脱发困扰的人，对这样的内容有兴趣吗？

社群靠什么吸引人：
1，有价值的内容。2，有吸引力的福利。

提问嘉宾：

如何输出价值？

刘晓老师：

你整理网上关于护肤的知识，关于生发养发的知识啊。
不要一上来就推销。
这个是不是有价值的内容？

提问嘉宾：

这方面的确欠缺了很多

提问嘉宾：

是的。的确是有价值的内容

刘晓老师：

你自己发到朋友圈，你委托你的亲朋好友帮你发圈。你觉得群里有个几百人难吗？

看我 2 天聚拢 36 万人。

收了 200 多万学习费。

我一分钱没有花。

提问嘉宾：

求朋友转发，心理有点小障碍

刘晓老师：

发圈给钱可不可以？

转发送课程可不可以？

提问嘉宾：

这个倒没有想过

刘晓老师：

你请一桌朋友吃饭，吃一半请他们发圈可不可以？

提问嘉宾：

给钱的话，效果不好怎么办？

提问嘉宾：

岂不是打了水漂

刘晓老师：

谁吃的不嘴短？敢不给面子？

给钱不一定每个人都能给你带来效果，给 10 个人钱，有 3 个有效果不就行了吗？

你买一大堆货，卖不掉，不是打水漂吗？

你做生意成，你的货成本占几成？

我们做做微商的成本，正常是货占 50%，营销占 50%，

提问嘉宾：

我们的这个产品是分阶代理制度

提问嘉宾：

基本上也就是这样吧

刘晓老师：

光花钱买货，不花钱营销，能推销出去吗？肯德基也得花钱打广告呢？

你要的是流量是吧？
没有流量你卖给谁？

提问嘉宾：

是的，这个思路必须改

提问嘉宾：

当然需要流量

刘晓老师：

流量：要么你自己到处加人，要么你花钱买。
难道流量自己找你？
除非你像我这样，到别的人群里聊天，1 个月就有上千人加我。

提问嘉宾：

二年前花钱也买过，加粉，但基本上一点用处都没有

提问嘉宾：

我记下了。必须要学会输出价值的能力

向您学习！

帮助顾客解决切实的问题

刘晓老师：

总共至少 3 万人加我，但是我的微信已经满了。

提问嘉宾：

这样顾客才会下单，转介绍。

刘晓老师：

我告诉你方法：

1 你整理洗护健康相关能吸引人的知识。

2，做个知识海报。

3，自己发到朋友圈，找朋友帮你发圈。

提问嘉宾：

知识海报？

之前没有听说过哪

刘晓老师：

这样会有人扫码进群。

提问嘉宾：

这个记下了

刘晓老师：

你看到这样的海报，有二维的话，会不会扫？
反正不用花钱，进来看看再说。

提问嘉宾：

现在微信里面都处都在加群，拉人

刘晓老师：

做社群一定要记住：把别人的朋友圈变成自己的广告位。

提问嘉宾：

如何才能精准的让有需要的人扫码进群哪

刘晓老师：

多不要紧，有人扫就行。
刚才不说了吗？做一张讲洗护知识的海报。

提问嘉宾：

好

刘晓老师：

关于治疗脱发的海报。

这样进来的人有没有精准的？

提问嘉宾：

精准

刘晓老师：

准备海报之前先有内容。

进群，你就能够成交卖货了吗？你知道说什么吗？

难道你在群里发广告？

提问嘉宾：

这三条的确受益匪浅

提问嘉宾：

发了也没有效果

刘晓老师：

你要想成交，就要先建立信任，没有信任就没有成交。

提问嘉宾：

有什么好的方法吗？

刘晓老师：

怎么建立信任？先像我这样分享一样，分享个 7 天。提问有奖。

会不会有人问你？

提问嘉宾：

有

有点入门了

还需要继续学习呀

刘晓老师：

我是群太多了，解答不了了，我刚开始做社群，每天解答 3 个问题。

在解答过程中，让群员觉得我很专业。

本来群员是怀疑我的，最后不怀疑了，主动交钱和我学习。

提问嘉宾：

嗯，那知识储备非常重要了

刘晓老师：

你在解答生发，养发问题中，打造自己的专业形象，人家相不相信你?

提问嘉宾：

我一开始也是半信关疑进来的，呵呵

相信

刘晓老师：

储备知识当然重要，为什么我们生病了，医生开药我们乖乖的付钱？是不是因为我们相信医生专业？

当你看起来很专业，就有愿意相信你。

相信你了，200 元治疗头发还是个事吗？

提问嘉宾：

嗯，的确

刘晓老师：

为什么胖子，不愿意花 500 元买一款很好的减肥产品？他不想减肥吗？

是因为不相信效果，风险要自己承担。

提问嘉宾：

是的

刘晓老师：

减肥产品的微商，用社群做效果很好。

因为社群里，大家要关注很长时间，开始不信，慢慢相信了。

提问嘉宾：

是的

那老师可以帮我用社群来做吗？

设计一个案例出来做

刘晓老师：

当大家相信你了，你对产品做出承诺：使用 2 瓶，全部退款。

你觉得群员愿意尝试吗？

提问嘉宾：

愿意

刘晓老师：

你知道我 1.3 万名会员哪里来的吗？

提问嘉宾：

怎么来的哪？

刘晓老师：

开始都和你一样，抱着怀疑的态度来的，在和我学习中，看到我的解答，已经成功的案例见证，相信了我。

兴趣—怀疑—相信—买单—传播

是不是这样的过程？

提问嘉宾：

是的

刘晓老师：

为什么他们建群？原因是因为觉得好，值得传播。

如果不好，会有 6000 人建群吗？

提问嘉宾：

嗯嗯 是的

刘晓老师：

6 个都没有。

你群里有 100 人，按照我说的，最后有 20 人买单不难吧？

你知道社群最大的核心是什么？

----裂变。

提问嘉宾：

裂变？

刘晓老师：

20 个人里，你觉得有几个人没有效果？

提问嘉宾：

也就一二个极特殊情况用过没有效果

刘晓老师：

至少 18 个有效果对吧？

提问嘉宾：

或者不按照正确使用方法。
对的啊

刘晓老师：

这 18 人认可了产品，他们身边有没有谢顶或者头发毛病的人？

提问嘉宾：

比比皆是

刘晓老师：

那么这对于他们来说是不是商机？
你为什么做这个产品的代理，肯定是你先是受益者。
但是你卖不出去，是因为营销方法的问题。

提问嘉宾：

嗯。可以这样讲。

刘晓老师：

这些顾客如果想做代理，是不是也遇到这个问题？

提问嘉宾：

我之前用俄罗斯的海飞丝。

刘晓老师：

很多人都是觉得产品好，想走代理，但是又怕卖不掉，所以不敢做对不对？

提问嘉宾：

后来用了二三次姜力以后，感觉效果棒极了
确实存在这样的问题

刘晓老师：

不要掉到你的具体产品里，你没有社群，你无法传播你产品价值。

提问嘉宾：

有些升了级的代理也不再屯货了。

价格很重要

刘晓老师：

你刚才通过社群，卖了 20 份，对于他们来说，是不是方法?

100 人的治疗脱发知识社群，用我的方法，最后卖了 20 份。

买的人用的很好，对产品很认可。但是你去说服他们做代理，他们不敢代理，因为他们觉得可能卖不掉。

提问嘉宾：

都有这样的心理

刘晓老师：

但是你这样说：你们来建群，我来帮你分享知识。你第二次分享绝对比第一次要好。

你觉得他们对于这样的方案有兴趣吗?

提问嘉宾：

肯定会的

我第一次直播有 150 人支付 99，最后有 70 人愿意建群。经过 9 轮裂变，所以有了 1 万多会员。

提问嘉宾：

5 0%

刘晓老师：

你的 20 位顾客，有没有 10 位愿意建群?

提问嘉宾：

应该会有的

刘晓老师：

每个人吸引 50 人，难吗？他们没有做过微商，朋友圈的质量还是可以的。

提问嘉宾：

之前没有尝试过这个方法

刘晓老师：

我这 6500 群，总共 36 万人，每个群平均扫码进来 60 人，没有一个硬拉的，全部自己扫码。

提问嘉宾：

这是咱们公司的直播软件？

刘晓老师：

你有 10 个群，每个群扫码 60 人，是不是 600 人有了？你重复第一遍的动作。

按照 20%成交率，你有多少人？

提问嘉宾：

１２０人，对吗？

刘晓老师：

最后卖 100 多份，销售一份，分给建群的人他们该得的提成可不可以？

提问嘉宾：

可以

刘晓老师：

本身你们是多级代理制度，220 元的零售价，肯定有中间

奖励的。

刘晓老师：

你的进货成本估计 100 元左右。
卖 1 份分他们 50 可以不可以?
他们建群有成本吗?

提问嘉宾：

没有成本

刘晓老师：

先让他们花钱做代理，然后再建群可不可以?

提问嘉宾：

这个方法不错

刘晓老师：

他们都看到你第一次建群，都卖了 20 份，他们不可以复

制吗?

愿意做代理的，建群，你帮他成交。

提问嘉宾：

嗯 嗯 是的

刘晓老师：

我为什么一年可以挣几千万？就是因为有人帮我裂变。

提问嘉宾：

所以来这里学习社群知识嘛

看来，来对的地方

刘晓老师：

我讲的你听明白了吗?

我就是这么干的啊。

提问嘉宾：

听明白了

我建群的目标，是把我的方法分享给大家。

提问嘉宾：

嗯。有点懂了。

刘晓老师：

各位开店的朋友，你完全可以把你的顾客，变成代理啊。

他们建群，你来帮他们成交。

提问嘉宾：

举一反三

帮助下级代理成交

裂变

刘晓老师：

我有 6000 多个群，每个群里成交 5 个 99 元，总共就是 3 万个 99,300 万。

什么叫利他？帮助别人成交。
把别人的朋友圈变成自己的渠道？
人家为什么跟你干？
因为你在成就别人。

提问嘉宾：

太牛了
因为你的输出的价值
的确，成就别人

刘晓老师：

为什么穷苦的老百姓，跟毛主席打江山？
你回答出来了这句话，你就可以做成社群。

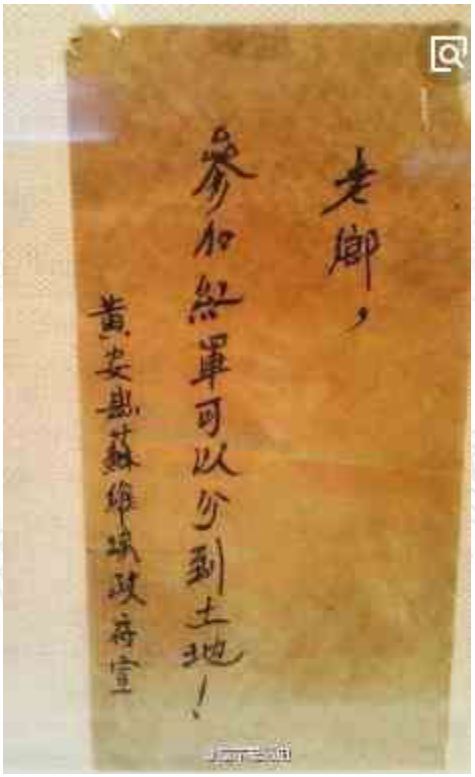
提问嘉宾：

穷苦的百姓翻身做了主人

嘿嘿

刘晓老师：

错，是因为跟毛主席打江山，可以分到土地。



这是当年红军招兵海报。

抓住用户的核心需求。用社群帮助别人成交。

提问嘉宾：

社群真是太厉害了

刘晓老师：

所以你明白了深度触网为什么能够从 70 位会员变成 1 万 3 千位吗?

提问嘉宾：

玩转社群需要学习呀

刘晓老师：

2018 年底，会员会有 10 万名。

提问嘉宾：

肯定会的

刘晓老师：

你付给 99 元的人，他有硬拉你进群吗？是不是你自己扫码，自愿支付 99 元的？

提问嘉宾：

是自愿的

刘晓老师：

因为我现在群太多了，所以我无法帮助他们互动。我早期帮助建群的会员互动。

但是，很多人已经学会了互动
做社群：内容+互动+成交方案。
我负责内容，他们互动。

所以：你做洗护产品，你的产品只是道具。你的核心是要卖健康和赚钱的方法。

我给别人产品，还给别人方法。

提问嘉宾：

嗯嗯

刘晓老师：

因为产品是道具，产品是什么？满足消费者使用需求，满足赚钱者的道具需求

我讲课的目的是什么？
产品只是道具。核心是要卖健康和赚钱的方法
为了满足我们的需求，帮我们成交

提问嘉宾：

是的。
之前也想帮代理，但就是找不到正确的方法
是啊，所以听了老师的讲解以后，就有思路了。
要从帮代理成交，提供专业知识着手
靠什么？

刘晓老师：

我不是为了自己在战斗，我在帮助别人在成交。
别人成交了，我不也跟着赚钱吗？
你帮助你的代理成交，你也不跟着赚钱吗？

提问嘉宾：

产品只是道具。核心是要卖健康和赚钱的方法

刘晓老师：

我讲的你听明白了吗？
我就是这么干的啊。

提问嘉宾：

听明白了

刘晓老师：

我建群的目标，是把我的方法分享给大家。

提问嘉宾：

嗯。有点懂了。

刘晓老师：

各位开店的朋友，你完全可以把你的顾客，变成代理啊。
他们建群，你来帮他们成交。

提问嘉宾：

举一反三
帮助下级代理成交
裂变

刘晓老师：

我有 6000 多个群，每个群里成交 5 个 99 元，总共就是 3 万个 99,300 万。

什么叫利他？帮助别人成交。
把别人的朋友圈变成自己的渠道？

人家为什么跟你干?

因为你在成就别人。

提问嘉宾:

太牛了

因为你的输出的价值

的确，成就别人

刘晓老师:

为什么穷苦的老百姓，跟毛主席打江山?

你回答出来了这句话，你就可以做成社群。

提问嘉宾:

穷苦的百姓翻身做了主人

嘿嘿

刘晓老师:

错，是因为跟毛主席打江山，可以分到土地。

这是当年红军招兵海报。

抓住用户的核心需求。用社群帮助别人成交。

提问嘉宾：

社群真是太厉害了

刘晓老师：

所以你明白了深度触网为什么能够从 70 位会员变成 1 万 3 千位吗?

提问嘉宾：

玩转社群需要学习呀

刘晓老师：

2018 年底，会员会有 10 万名。

提问嘉宾：

肯定会的

刘晓老师：

你付给 99 元的人，他有硬拉你进群吗？是不是你自己扫码，自愿支付 99 元的？

提问嘉宾：

是自愿的

刘晓老师：

因为我现在群太多了，所以我无法帮助他们互动。我早期帮助建群的会员互动。

但是，很多人已经学会了互动
做社群：内容+互动+成交方案。
我负责内容，他们互动。

所以：你做洗护产品，你的产品只是道具。你的核心是要卖健康和赚钱的方法。
我给别人产品，还给别人方法。

提问嘉宾：

嗯嗯

刘晓老师：

因为产品是道具，产品是什么？满足消费者使用需求，满足赚钱者的道具需求

我讲课的目的是什么？

提问嘉宾：

产品只是道具。核心是要卖健康和赚钱的方法
为了满足我们的需求，帮我们成交
是的。

之前也想帮代理，但就是找不到正确的方法
是啊，所以听了老师的讲解以后，就有思路了。
要从帮代理成交，提供专业知识着手
靠什么？

刘晓老师：

我不是为了自己在战斗，我在帮助别人在成交。
别人成交了，我不也跟着赚钱吗？
你帮助你的代理成交，你也不跟着赚钱吗？

提问嘉宾：

产品只是道具。核心是要卖健康和赚钱的方法

提问嘉宾：

之前也想帮代理，但就是找不到正确的方法

刘晓老师：

我刚才讲的不是正确的方法吗？

提问嘉宾：

是啊，所以听了老师的讲解以后，就有思路了。

刘晓老师：

我不就是用这样的方法的吗？我原来是卖礼品的，我发现社群的威力，我于是就改做社群了。我以前也没有干过。

提问嘉宾：

要从帮代理成交，提供专业知识着手

刘晓老师：

你知道我靠什么挣钱的吗？

提问嘉宾：

靠什么？

刘晓老师：

我们 1.3 万人里，有 800 家母婴店，有 400 家水果店，有 1000 多家美业店，有 200 多家鞋店，有 300 多家服装店，有 600 多家餐厅，全部都分开了。

帮助他们做好社群营销，赚到钱。

我再做批发，好不好做？

我有奶粉，纸尿裤，童装，想卖到 800 家母婴店难吗？

帮助别人，成就自己。

提问嘉宾：

认同

刘晓老师：

他们不赚到钱，会有 1.3 万名会员吗？

没有效果，谁还帮你发朋友圈。

提问嘉宾：

基本功必须要做好。

功课必须做好呀

刘晓老师：

这位母婴店老板用我教的方法，几百个顾客帮她免费发朋友圈。

提问嘉宾：

这方面的自信心还是欠缺了些

刘晓老师：

带来的流量一天赚了 6 万多。

刘晓老师：

记住：顾客的朋友圈，才是最有价值的地方。

提问嘉宾：

这个真不错，我有一个朋友就是做母婴店，现在也在咱们群里学习哪

嗯。

刘晓老师：

因为你的朋友圈，能够相信你的人，最多就是几十人。

提问嘉宾：

牢记这点。顾客的朋友圈，才是最有价值的地方。

刘晓老师：

好了，时间原因，你明白你改怎么做吗？

提问嘉宾：

嗯。

刘晓老师：

1，先改头像，名称。

2，整理养发，治疗谢顶的知识。

3，建群分享，花钱找人转发，弄基础流量。

4、在群里输出内容，解答，建立信任。

5，做出零风险承诺，无效全部退款。

6，下单的人，你跟踪他们的使用效果，反馈效果好的，让他们建群，你教他们社群成交。

提问嘉宾：

感恩刘晓老师！感恩深度触网！感恩社群学习群！

刘晓老师：

如果我做你的产品，我从零开始做，在没有任何基础的情况下，我一年可以卖 3000 万的货。

运用好：产品—流量—信任—价值—成交—裂变 六脉神剑商业模式设计。

提问嘉宾：

那我邀请刘晓老师当我们的高级顾问吧，呵呵

刘晓老师：

好了，时间的原因

我没有时间做谁的顾问，因为我肩负者 1 万多人的转型重任。

因为我们要解答实体店的，你不是实体店，但是对大家都有启发。

接下来再全体抽出一位实体店的。

提问嘉宾：

1，先改头像，名称

2，整理养发，治疗谢顶的知识。

3，建群分享，花钱找人转发，弄基础流量。

4，在群里输出内容，解答，建立信任。

5，做出零风险承诺，无效全部退款。

6，下单的人，跟踪他们的使用效果，反馈效果好的，让他们建群，教他们社群成交。

运用好：产品—流量—信任—价值—成交—裂变 六脉神剑商业模式设计。

刘晓老师：

我今晚解答实体店的商业模式设计。

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计、高级会计、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试
教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI 课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
资料领取微信：1131084518
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽暈染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格证备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

思维导图教程＋素材	20000 份行业研究报告	一级造价工程师备考资料

上万 GB 教学资料（均全套,非杂乱）免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等（全套 1000 多 GB）

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等（更新超 2000GB）

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料（超过 2 万 GB）

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	聂枭	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课	驻容术	泡妞撩汉性福合集

注：太多了，无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好：	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器：	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动：	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	兵乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用：	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习：	英语				
电脑 IT：	办公 office	PS 美工教学			

暗号：666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com

提问嘉宾：

嗯。谢谢。

刘晓老师：

谢谢你的参与。

提问嘉宾：

谢谢刘晓老师！
谢谢老师精彩解答！！！

刘晓老师：

所以你明白我为什么有 1.3 万会员了吧？我可以解答任何行业。

8 期 浙江温州 林平 整理
2018 年 3 月 17 日